

本公告僅供參考，並不構成任何人士收購、購買或認購證券的邀請或要約。本公告並非亦無意作為在美國發售本公司證券供出售的要約。本公司證券並無亦不會根據 1933 年美國證券法（經修訂）（「美國證券法」）登記，且不得未根據美國證券法登記或適用豁免登記規定而在美國發售或出售。本公司證券並無亦無計劃在美國公開發售。

香港交易及結算有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



FWD Group Holdings Limited

富衛集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

股份代號：1828

截至 2025 年 9 月 30 日止九個月的新業務摘要

富衛集團新業務表現強勁

多項策略性資本管理舉措提升財務實力，降低槓桿與融資成本

香港，2025 年 11 月 3 日 - 富衛集團有限公司（「富衛集團」或「富衛」）今天公布截至 2025 年 9 月 30 日首九個月的強勁新業務表現¹。

- 新增業務銷售額以按年化新保費計算較 2024 年同期上升 37% 至 1,935 百萬美元。
- 新業務合約服務邊際為 1,158 百萬美元，按年增幅達 27%。
- 於 9 月完成 1,150 百萬美元債務再融資，並主要利用近期首次公開招股所得款項贖回 500 百萬美元債務，使槓桿降至 21.8%²，年化融資成本減少約 7,200 萬美元。
- 我們積極預測並回應客戶在保障、健康與儲蓄方面迅速變化的需求，於 2025 年推出 40 多款新產品。

富衛集團行政總裁兼執行董事黃清風表示：「我們欣然公布強勁的新業務表現，主要受惠於集團於亞洲 10 個市場中多數地區的有機增長。新業務合約服務邊際的增長，是為股東創造價值的絕佳指標，這將持續強化我們的合約服務邊際結餘，帶動長遠收益。」

黃清風補充：「9 月份，我們把握了債務市場再融資良機，並運用 7 月首次公開招股所得款項降低整體債務，大幅降低融資成本並降低槓桿。這不僅為股東帶來價值，更代表富衛具備充分條件繼續推動以客戶為先的增長策略與重點風險管理工作。」

本地及訪港客戶的強勁需求持續推動香港特別行政區及澳門特別行政區的新業務強勁增長。

新興市場分部的新增業務銷售額錄得強勁雙位數增長，反映新加坡、馬來西亞、菲律賓及集團在印尼的合資企業印尼人民銀行人壽保險（BRI Life）的增長動力。

在日本，新增業務銷售額的增長反映了個人保障業務的穩健表現以及富衛近期進軍退休與儲蓄市場。

低利率環境持續影響泰國和柬埔寨的新業務表現。

¹ 所有業績數據均截至 2025 年 9 月 30 日首九個月並與 2024 年同期比較。除非另有說明，增長率按固定匯率計算。

² 按截至 2025 年 6 月 30 日的預計基準計算。

2025 年首九個月業績概要

百萬美元，百分比除外	截至 9 月 30 日止九個月		按年變動	
	2025	2024	固定匯率	實際匯率
新業務增長指標				
新增業務銷售額（年化新保費）	1,935	1,379	37%	40%
新業務合約服務邊際	1,158	883	27%	31%
新業務合約服務邊際利潤率	60.6%	63.9%	(3.5) 個百分點	(3.3) 個百分點
新業務價值	748	623	17%	20%
新業務價值利潤率	38.7%	45.2%	(6.7) 個百分點	(6.6) 個百分點

於 2025 年首九個月期間，富衛集團在各市場及分銷渠道實現廣泛增長，整體新增業務銷售額（年化新保費）錄得 37% 的升幅。同期，新業務合約服務邊際及新業務價值增長率分別為 27% 及 17%。這些成果進一步鞏固了股東價值的提升潛力，並反映於合約服務邊際結餘及集團內涵價值的成長。

富衛持續從其均衡的多元分銷渠道展現強勁動能。尤其在香港與新加坡的高資產淨值客戶市場，透過集團的保險經紀 / 獨立理財顧問推動卓越表現，新增業務銷售額按年錄得高雙位數增幅，現已佔集團整體業務的 37%。

銀行保險渠道仍是富衛在東南亞分銷策略的基石，佔集團整體新增業務銷售額的 38%，並錄得穩健按年雙位數增幅。

富衛致力提升代理人渠道的質素，此策略於 2025 年首九個月期間的新業務銷售中展現成效，錄得雙位數增長。

業務分部表現

香港特別行政區及澳門特別行政區

香港持續受惠於訪港客戶，日益重要的全球財富管理中心地位，以及大灣區持續發展的推動。在其多渠道分銷策略的支持下，富衛香港及澳門於本季度再創佳績。2025 年首九個月的新增業務銷售額增幅達 85%，其中高資產淨值業務 FWD Private 貢獻顯著。保險經紀 / 獨立理財顧問渠道為香港帶來增長勢頭，銀行保險及代理人渠道亦有強勁表現。這與富衛上半年的業績指引相符，預計香港及澳門業務未來將保持穩健增長，並逐步走向穩定。

在第三季度，本地客戶的需求超越訪港客戶，主要受中期儲蓄型保單銷售加速所帶動，此產品的新增業務銷售額佔富衛香港及澳門第三季總新增業務銷售總額近 30%。鑑於該產品已進行再保險處理，經調整後，與 2025 年上半年相比，利潤率在 2025 年首九個月期間大致保持穩定。

泰國及柬埔寨

富衛泰國及柬埔寨在 2025 年首九個月新增業務銷售額下降 6%，符合富衛對新增業務銷售額與去年大致相若的預期。

按新增業務銷售額計，富衛泰國為泰國第二大人壽保險公司，及透過其與泰國匯商銀行的合作關係成為泰國市場領先的銀行保險公司³。我們藉與泰國匯商銀行的合作夥伴關係，結合泰國匯商銀行的龐大客戶群及其頂尖的分銷網絡與富衛創新的產品定位及強大的數碼能力，為客戶提供卓越的人壽保險產品及優化的數碼體驗。與泰國匯商銀行的銀行保險合作夥伴關係在 2025 年首九個月為富衛泰國的新業務銷售總額貢獻超過逾 75%。

儘管長期利率於第三季度有所下降，受惠於有利的分銷渠道組合及產品在第三季初的重新定價，新業務合約服務邊際利潤率及新業務價值利潤率與 2025 年上半年相比大致持平。

建基於其強大的市場地位、分銷網絡及產品組合，富衛對泰國市場中長期增長潛力依然充滿信心。

日本

富衛日本在 2025 年首九個月新增業務銷售額錄得 8% 的增長，較 2025 年上半年有所改善。此表現符合富衛預期，主要受富衛繼續專注於提供切合客戶需求的利基保障產品所帶動，促使我們的個人保障產品業務穩健增長。

此外，新推出的整付保費儲蓄產品亦有遞增的貢獻。鑑於日本人口老化及較高利率環境，此儲蓄產品的推出有助富衛多元化產品組合，並擴展市場佔有率。

於納入產品組合轉變及產品重新定價的影響前，2025 年首九個月的新業務合約服務邊際利潤率及新業務價值利潤率與上半年相比大致穩定。

³ 根據泰國人壽保險協會（Thai Life Assurance Association）發佈的資料，截至 2025 年 8 月。

新興市場

新興市場 2025 年首九個月的新增業務銷售額增長 29%，超出富衛對第三季度的預期。新加坡、馬來西亞、菲律賓及印尼合資企業印尼人民銀行人壽保險的增長部分受越南新增業務銷售額放緩造成一定抵銷。

富衛多渠道分銷策略的優勢同樣於新興市場展現出明顯成效，其中銀行保險及保險經紀 / 獨立理財顧問渠道錄得廣泛增長，加速推動新增業務銷售的增長勢頭。此強勁表現部分被代理人渠道新增業務銷售放緩所拖曳，代理人渠道方面我們專注於招募高質素人才，進一步彰顯我們對可持續增長及創造長期價值的承諾。

受跨季度新增業務銷售額加速增長及平穩的利潤率支持，第三季度新業務合約服務邊際及新業務價值強勁復甦，於 2025 年首九個月期間為股東創造價值。

創造價值

於 2025 年首九個月期間，新業務合約服務邊際及新業務價值錄得穩健增長，結合對成本及營運表現持續嚴謹的管控，有效提升集團內涵價值及綜合有形權益，繼續為股東創造價值。

資本管理

儘管本季度全球宏觀經濟前景仍存在高度不確定性，集團的資本成長能力及現金流均為穩定。此外，集團償付能力充足率 – 按訂明資本要求基準計算的集團當地資本總和法覆蓋率 – 已超過截至 2025 年 6 月 30 日的 283%。

本季度富衛集團兩筆次級資本證券發行，分別為 5 年期及 10 年期，各為 575 百萬美元。連同首次公開招股所得資金，用於贖回 8.4% 的 900 百萬美元次級票據及 8.045% 的 750 百萬美元資本證券。此交易進一步提升了集團財務靈活性，年化融資成本減少約 7,200 萬美元，槓桿由 6 月 30 日的 23.7% 降至 21.8%⁴，並進一步優化整體債務成本。

展望

富衛對新增業務銷售額的強勁增長感到非常滿意，並預期新增業務銷售額將於 2025 年保持強勁增長，而利潤率壓力則預計仍將持續，尤其在泰國市場受低利率影響。

中期而言，富衛預期新業務銷售增速將趨於穩定，但對長期增長及為股東創造價值仍充滿信心。這一展望建立在集團各市場的持續機遇、並得益於其強大且多元化的分銷網絡、以客戶為中心的產品組合、以及人工智能驅動的數碼工具的持續應用。

⁴ 按截至 2025 年 6 月 30 日的預計基準計算。

附註：

1. 新增業務銷售額為按年化新保費計量的新增業務銷售額。年化新保費為再保險分出前所有新保單的 10%整付保費與 100%年化首年保費的總和。年化新保費提供有關期間發出的新保單的指示性金額計量。就伊斯蘭保險業務而言，年化新保費指年化繳費等值。
2. 固定匯率為用於計算增長的固定匯率，並乃基於有關期間的平均匯率。
3. 新業務合約服務邊際為於相關報告期間簽發的新保險合約組別的資產或負債賬面值的組成部分，即本集團根據本集團的保險合約提供保險合約服務時將確認的未賺取利潤。為增強對本集團持續表現的理解及可比性，新業務合約服務邊際由根據國際財務報告會計準則的新業務合約服務邊際組成，並經調整以(i)不包括涵蓋有效保單業務的若干一次性新增再保險合約的影響，(ii)包括本集團於印尼人民銀行人壽保險的投資的影響，根據國際財務報告會計準則入賬列作於聯營公司的投資，及(iii)不包括非控股權益。
4. 新業務合約服務邊際利潤率為佔有關期間年化新保費（不包括採用保費分配法的產品）百分比列示的新業務合約服務邊際。
5. 新業務價值為未來稅後利潤按當地法定基準在出售當時計算的現值，減相應所需資本成本。新業務價值基於每季度開始時適用的假設每季度計算。
6. 新業務價值利潤率為以佔有關期間年化新保費百分比列示的新業務價值。
7. 泰國匯商銀行指 The Siam Commercial Bank Public Company Limited。
8. 新興市場是指我們於菲律賓、印尼、新加坡、越南及馬來西亞的營運。

關於富衛集團

富衛集團（香港聯合交易所上市代號：1828）為泛亞洲人壽及健康保險公司，服務約 3,400 萬名客戶，業務遍及亞洲十個市場，包括印尼人民銀行人壽保險（BRI Life）。富衛秉持以客為先的方針及科技賦能的模式，致力為客戶帶來創新定位、簡單易明的產品和簡單的保險體驗。自 2013 年成立以來，富衛於部分全球發展最迅速的保險市場營運業務，專注為大眾創造保險新體驗。富衛集團在香港聯合交易所有限公司主板上市，股份代號為 1828。

如欲了解更多資訊，請瀏覽 www.fwd.com

本公告可能載有與本集團相關的若干前瞻性陳述，有關陳述乃基於本集團管理層所信及預期以及本集團管理層所作的假設及現有資料而作出。本公告所用的「預期」、「相信」、「計劃」、「擬」、「估計」、「預測」、「預料」、「預計」、「尋求」、「或會」、「將」、「應當」、「會」、「應該」及「可能」等詞彙及措辭或同類字眼或陳述的任何陳述，在與本集團或管理層有關的情況下，均旨在確認前瞻性陳述。因其性質使然，該等前瞻性陳述受若干已知及未知風險、不確定因素及假設規限，該等因素可能導致本集團的實際業績、表現或成果與該等前瞻性陳述所明示或暗示的任何未來業績、表現或成果有重大差異。因此，閣下不應過分倚賴任何前瞻性資料。本節所載警示聲明適用於本公告所載所有前瞻性陳述。

承董事會命
富衛集團有限公司
主席
馬時亨教授

香港，2025 年 11 月 3 日

於本公告日期，本公司董事為：主席兼獨立非執行董事馬時亨教授；執行董事李澤楷先生及黃清風先生（集團行政總裁）；非執行董事 Walter KIELHOLZ 先生及 John DACEY 先生；及獨立非執行董事鍾傑鴻女士、John BAIRD 先生、Dirk SLUIMERS 先生、Laura DEAL-LACEY 女士、Kyoko HATTORI 女士、張怡嘉女士、梁家駒先生及 Andrew WEIR 先生。